

4.5 Nieuwe businessmodellen

In de huidige bedrijfssamenleving draait het steeds meer om met elkaar samenhangende vraagstukken. Een bewoner of een beheerder van een pand wil geen product, maar wil iets dat een oplossing biedt voor zijn wens en behoeften. De huidige informatiemaatschappij maakt de opdrachtgever mondiger en kritischer maar biedt het bedrijfsleven ook steeds meer mogelijkheden om op maat diensten te leveren op het moment dat en in de vorm die de opdrachtgever wil. Deze vraaggestuurde diensten op maat bieden de mogelijkheid om als installatiebedrijf de aandacht te verleggen van een strategie van 'kosten efficiency' naar een strategie waarin kwaliteit en relatie voorop staan.



Als werkvorm zullen steeds meer samenwerkingsverbanden gecreëerd gaan worden met meerdere bedrijven binnen de keten maar ook over ketens heen: tijdelijke, flexibele of permanente en vast gestructureerde vormen van samenwerking met leveranciers, met collega-bedrijven, met de opdrachtgevers in binnen- en buitenland, met dienstverleners etc. Deze nieuwe flexibele bedrijfsrelaties zullen in vele vormen voorkomen: in de vorm van franchiseketens, als losse tijdelijke verbanden, als los netwerk van bedrijven, als zzp'ers verbonden aan partijen die regie voeren of als een multidisciplinair grootbedrijf. De standaardonderneming die solitair, los van een netwerk opereert, zal naar de achtergrond verdwijnen.

Ook businessmodellen en verdienmodellen zullen veranderen. Klanten betalen dan bijvoorbeeld niet meer voor een installatie, maar voor 10 jaar lang een comfortabel gebouw. Energiebedrijven leveren geen stroom meer aan consumenten maar tussenpartijen regelen dat zelf opgewekte stroom in een hele wijk tegen een goede prijs aan het net geleverd wordt.

Kortom, in welk netwerk, met welke partijen de installateur in de toekomst zijn geld verdient, kan per opdracht verschillen, afhankelijk van tijd en plaats en van de wensen van de opdrachtgever.

Wat is de betekenis hiervan voor de installatiebranche?

markt

Nieuwe businessmodellen beperken zich niet tot een speciale markt. De markten voor consumentenvoorzieningen, woningbouw, utiliteitsbouw, industriële installaties, infrastructuur en communicatie zullen allemaal te zijner tijd te maken krijgen met nieuwe businessmodellen, modellen, die betere, goedkopere, efficiëntere oplossingen mogelijk moeten maken voor de doelgroep. Daarbij kunnen ook binnen een enkele markt verschillende nieuwe businessmodellen tot ontwikkeling komen. Vooral op het terrein van de nieuwe businessmodellen is innovatie niet voorbehouden aan één markt of aan één vorm, maar zal deze zich overal gaan voordoen in steeds weer nieuwe uitingen.

competenties en kansen

De installateur zal zich er steeds meer van bewust moeten zijn dat hij niet de duizendpoot is die alles alleen kan doen, dat de opdrachtgever van hem veel meer zal gaan vragen dan alleen een aansluiting en dat hij steeds meer met anderen zal moeten samenwerken om de opdrachten te verwerven. Daar zitten dan ook meteen de mogelijkheden: de installateur behoeft in dergelijke verbanden zeker niet de tweede viool te spelen. Juist het directe contact dat installateurs

hebben met hun opdrachtgevers en de vele terreinen die zij kunnen overzien, maken hen bij uitstek geschikt om een centrale plaats in te nemen als het gaat om de contacten met de opdrachtgever en dat maakt hen van installateur tot regisseur.

Wanneer komen de innovaties binnen dit thema tot uitdrukking?

Bedrijfsmodellen zijn continu aan verandering onderhevig. Steeds weer zijn nieuwe vormen van samenwerking aan te duiden, ook in de installatiesector. Franchising als samenwerkingsvorm heeft ook in de installatiewereld al op verschillende wijzen invulling gekregen, net als kleinschalige projectsamenwerking en losse netwerken van zzp'ers. Het zijn in de installatiewereld nu nog losstaande voorbeelden, die nog niet duiden op een sectorbrede, manifeste ontwikkeling. Vele hobbels zullen nog genomen moeten worden voordat netwerken ook over de breedte van de installatiebranche gemeengoed zijn geworden. Zonder twijfel zullen in de komende 10 jaren steeds meer tijdelijke en permanente netwerken tot ontwikkeling komen. Na 2020 is denken en handelen in netwerken net zo gewoon als nu de solitair opererende installateur.

Nieuwe Businessmodellen ... een kijkje in de toekomst ...

2025: Mediation door en voor installateurs: altijd antwoord op je vraag

James werkt al jaren als installateur voor een landelijk opererende zorginstelling. Hij komt daarvoor geregeld op inspectie, om zo ter plekke te kunnen zien wat er speelt. Ook vandaag gaat hij op een dergelijk inspectiebezoek. Bij aankomst wordt hij hartelijk ontvangen door de beheerster van de zorgflat: Ilse. De flat is ingericht met luxeappartementen om zo “ouderen” te voorzien van een comfortabele woonomgeving met de mogelijkheden om waar nodig in de toekomst zorg en/of ondersteuning te ontvangen. De kosten van deze woningen zijn hoog, maar de bewoners hebben het er graag voor over, gezien alle luxe en comfort die er tegenover staat.

Ilse schetst James een probleem dat zich heeft voorgedaan en waarvan zij verwacht dat het de komende tijd meer zal gaan spelen. Er zijn nieuwe (relatief jonge) bewoners die zich hebben aangemeld voor de flat, maar ze vinden de voorzieningen niet helemaal up-to-date. Ze hadden hier nog meer van verwacht en vragen wat de uitbreidingsmogelijkheden zijn. Ze willen totaal zorgeloos kunnen wonen met zo veel mogelijk diensten op afroep beschikbaar. James is wat verrast, want voor zijn gevoel waren de flats 2 jaar terug bij oplevering helemaal ‘je van het’. Maar de tijd schrijdt voort en zo zie je maar weer dat je continu met vernieuwing bezig moet zijn. Hij plaatst een paar berichten op zijn eigen online omgeving en al snel heeft hij een aantal reacties terug. Zijn vaste leverancier van moderne, technisch geavanceerde verlichtingsproducten, de gas- en sanitairinstallateur en ook de installateur van audiovisuele media en ICT komen met suggesties. Zij bieden aan om de flat tegen geringe kosten up-to-date te maken onder de voorwaarde dat deze als voorbeeldflat voor weer andere nieuwe bewoners gaat dienen. Zo kunnen zij altijd laten zien wat de laatste snuffjes zijn. James stelt dit voor aan Ilse en die gaat akkoord. Op deze manier vervult James al jaren een soort mediatorrol tussen partijen in de keten. Zowel de klant als zijn partners zijn hier uiterst tevreden over.